**Экономика предприятия**

**Введение.**

В условиях рыночной экономики значение прибыли для предприятия огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует предприятие на увеличение объема реализации продукции, нужной потребителю, снижение затрат на реализацию. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль выполняют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств и сбыта продукции.  
Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по техническому и социально-экономическому развитию предприятий торговли, увеличение фонда оплаты труда его работников.          
Она не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятия, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов,  внебюджетных и благотворительных фондов.  
Целью настоящей контрольной работы является изучение сущности  и значения показателей прибыли в торговле, а также путей увеличения прибыли.  
 В соответствии с поставленной целью формируются следующие задачи:  
• раскрытие экономической сути и значения прибыли;  
• выявление путей увеличения прибыли на предприятии розничной торговли.

**I. Теоретическая часть**

1.1. Сущность и значение прибыли торговой организации в условиях конкуренции  
Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. На стадии продажи товара  выявляется его стоимость, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда.   
На уровне предприятий в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятие, установив цену, реализует продукцию, потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает, однако получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.  
Когда выручка превышает затраты, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.  
Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не  всегда ее извлекает. Если выручка равна затратам, то удалось лишь возместить затраты на продукцию. Реализация состоялась без убытков, но отсутствует и прибыль как источник технического и социального развития. При затратах превышающих выручку, предприятие получает убытки – отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.  
Много аспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на рыночное хозяйство. Дело в том, что акционерное, арендное, частое или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и обязательных  платежей и отчислений.   
Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем величину прибыли и ее динамику воздействуют как зависящие от усилий предприятия факторы, так и не зависящие от них. Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, политическая стабильность, состояние экономики. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства, конкурентоспособность продукции, применение прогрессивных форм торговли. Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо а через объем реализуемой продукции затраты, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в процессе реализации.  
Содержание прибыли состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Доля чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения деятельности, технического и социального  развития предприятия, материального поощрения работников.  
Основными направлениями использования прибыли являются:  
• выполнение обязательств перед бюджетами (республиканскими, местными);  
• расчеты с банками предприятиями и организации;  
• инвестиции в развитие предприятия;  
• выплаты дивидендов  по акциям;  
• удовлетворение материальных и социальных потребностей работников.

1.2. Краткая характеристика показателей прибыли  
Рассматривая прибыль как экономическую категорию, мы говорим о ней абстрактно. Но при планировании и оценке хозяйственной  деятельности предприятия, распределение прибыли оставшейся в распоряжении предприятия, используются конкретные показатели прибыли.  
Показатели прибыли используются всеми организациями розничной торговли. Анализ показателей прибыли позволяет изучить (выявить) динамику прибыли, измерить влияние факторов на ее размер, а главное, показатели прибыли позволяют выявить и изучить резервы роста прибыли предприятия торговли.  
Основными показателями, которые используются при анализе прибыли торговыми предприятиями, являются: балансовая прибыль, прибыль от реализации, чистая прибыль.  
Основным видом прибыли торгового предприятия, характеризующим совокупный эффект всей хозяйственной деятельности, является балансовая прибыль. Она представляет сумму прибылей торгового предприятия от всех видов хозяйственной деятельности и включает в себя следующие результаты этой деятельности:   
• прибыль от реализации товаров (или прибыль от торговой деятельности  (Пр);  
• прибыль от реализации продукции неторговой деятельности и прочей реализации (Ппр);  
• прибыль от внереализационных операций (Пвн).  
В формализованном виде это можно представить следующим образом:  
                                                   Пб = Пр + Ппр + Пвн                                       (1).  
Разница между балансовой прибылью и суммой налоговых платежей, осуществляемых за счет прибыли, представляет собой чистую прибыль, торгового предприятия или прибыль, остающуюся в его распоряжении.  
В формализованном виде чистую прибыль можно представить как:  
                                                  Пч = Пб - Н ,                                                    (3)  
где  Н – величина налога на прибыль.  
В составе балансовой прибыли торгового предприятия  основным (а  во многих случаях и единственным) элементом ее формирования является прибыль, получаемая от торговой деятельности. Поэтому основное содержание работ по управлению прибылью на предприятиях розничной торговли связанно с управлением именно этим видом прибыли.   
Прибыль (убыток) от реализации товаров (Пр):  
                                                Пр = Т – ИО – Зу ,                                            (2)  
где Т- товарооборот (выручка от реализации продукции);  
ИО – издержки обращения;  
Зу – материальные затраты на оказание услуг.  
 На объем прибыли то реализации влияют следующие факторы:  
• опускные цены на продукцию и конъюнктура рынка;  
• объем товарооборота;  
• структура товарооборота;  
• издержки обращения.   
Механизм управления формированием суммы общей балансовой прибыли от реализации товаров строится с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с показателем объема товарооборота, доходов и издержек обращения торгового предприятия. Система этой взаимосвязи получила название  «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли», позволяет выявить роль отдельных факторов в формировании прибыли от реализации товаров и обеспечить эффективное управление этим процессом.  
В процессе управления формированием суммы общей балансовой прибыли от реализации товаров с использованием этой системы торговое предприятие решает ряд задач:   
определение объема реализации товаров, обеспечивающего безубыточную торговую деятельность (порог рентабельности, пороговое количество товара);  
определение плановой суммы балансовой прибыли от реализации товаров при заданных плановых значениях объема товарооборота, издержек обращения (также возможно определить предел безопасности, запас финансовой прочности, размер возможного снижения товарооборота);  
определение возможных результатов роста суммы прибыли от реализации товаров при оптимизации соотношения постоянных и переменных издержек обращения.

1.3. Пути увеличения прибыли торговых предприятий  
Размер прибыли организации, как было отмечено ранее, зависит от множества внешних (не зависящих от деятельности организаций) и внутренних (зависящих от деятельности организаций) факторов. Оценка влияния этих факторов на размер прибыли, и выявление резервов ее повышения определяют возможные пути увеличения прибыли торгового предприятия.  
 Прибыль от реализации товаров занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли торгового предприятия, поэтому при выявлении основных путей увеличения прибыли  торгового предприятия необходимо рассматривать резервы увеличения именно прибыли от реализации.  
 Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: величины издержек обращения, объем товарооборота и уровня действующих цен на реализуемую продукцию (т.е. конъюнктура рынка товаров).  
В торговле решающее значение имеет объем реализации продукции, определенный спросом. Увеличение товарооборота в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Увеличение объемов товарооборота невозможно, если предприятие не располагает необходимыми для этого материальными, трудовыми, техническими ресурсами. Для получения этих ресурсов необходимы капитальные вложения, что требует направления прибыли на техническое совершенствование предприятия, увеличение штата, увеличения оборотных средств. Этот путь сейчас затруднен для многих предприятий розничной торговли или почти не возможен по причине инфляционного роста цен и недоступности кредитов. Предприятия, располагающие средствами для проведения капитальных вложений, реально могут увеличивать свою прибыль за счет увеличения объемов реализации товаров, если они могут обеспечить рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.    
Для определения резервов роста прибыли за счет увеличения объемов реализации необходимо выявленный ранее резерв роста объема реализации  умножить на  фактическую прибыль в расчете на единицу продукции соответствующего вида.  
 Не требует затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к увеличению объемов реализованных товаров и следовательно к увеличению прибыли от реализации. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства.  
     Снижение величины издержек обращения очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. На многих предприятиях торговли постатейно анализируются издержки обращения  и изыскиваются пути их снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье, топливо, электроэнергию и т.д.  
Подсчет увеличения прибыли за счет снижения издержек обращения осуществляется следующим образом: предварительно выявляют резервы снижения издержек обращения и умножают на объем продаж с учетом резервов его роста.   
А в условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств возможность прироста прибыли за счет снижения издержек обращения исключена.  
Прибыль растет высокими темпами, главным образом за счет увеличения цен.  Среднемесячные темпы ее прироста, превышая темпы роста цен, свидетельствуют о инфляционном характере получения прибыли.

**Заключение.**

В результате выполнения данной контрольной работы была достигнута поставленная цель, заключавшаяся в изучение сущности  и значения, показателей прибыли в торговле, а также путей увеличения прибыли.  
Изучив теоретический материал по теме работы, можно обобщив изученные вопросы сделать следующие выводы по данной работе.   
Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. На стадии продажи товара  выявляется его стоимость, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда.   
Значение прибыли для предприятия огромно в условиях рыночной экономики. Во-первых, потому, что предприятия находятся в условиях самофинансирования и от размера прибыли, получаемой в результате хозяйственной деятельности зависит, не только техническое и социальное развитие предприятия, но и сама возможность его дальнейшего функционирования на рынке. Во-вторых, прибыль как финансовый результат хозяйственной деятельности проявляет свою стимулирующую роль в деятельности предприятия.  
Содержание прибыли состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия.  
Основными показателями, которые используются при анализе прибыли торговыми предприятиями, являются: балансовая прибыль, прибыль от реализации, чистая прибыль.  
Балансовая прибыль представляет сумму прибылей торгового предприятия от всех видов хозяйственной деятельности и включает в себя прибыль от реализации товаров (или прибыль от торговой деятельности, прибыль от реализации продукции неторговой деятельности и прочей реализации, прибыль от внереализационных операций. Она характеризует совокупный эффект всей хозяйственной деятельности предприятия.  
Выявление путей увеличения прибыли на предприятии торговли сводится к выявлению путей увеличения прибыли от реализации. Наиболее реальными путями увеличения прибыли торгового предприятия являются: увеличение товарооборота в натуральном выражении, ускорение оборачиваемости оборотных средств, снижение величины издержек обращения, за счет увеличения цен.

**II Практическая часть**

Задание  
Рассчитать и прокомментировать коэффициент финансовой независимости предприятия торговли, автономии (Ка)  
Исходная информация  
Валюта баланса – 6331373,1 руб.  
Капитал и резервы – 5758428,2 руб.  
Резервы предприятия – 19756,5 руб.  
Убытки прошлых лет – отсутствуют  
Убытки отчетного года – отсутствуют  
Решение  
(5758428,2+19756,5) / 6331373,1 = 0,913  
Комментарии:  
Коэффициент финансовой независимости у торгового предприятия равняется 0,913. Согласно приведенной в условии схеме данное предприятие относится к первому классу финансовой устойчивости. Это наивысший класс финансовой устойчивости, поэтому можно сделать вывод, что предприятия практически не зависимо от заемного капитала и имеет небольшую задолженность.

Библиографический список  
1. Абрютина М.С. Экономический анализ торговой деятельности: Учеб. пособие.- М.: Изд-во «Дело и сервис», 2000.- 512с.  
2. Блакк И.А. Управление торговым предприятием. - М.: Ассоциация авторов и издателей. ТАНДЕМ, Изд-во ЭКМОС, 1999.- 416с.     
3. Кошкина  Г.М. Финансы предприятий: Тексты лекций.- Новосибирск.: НГАЭиУ, 1999.- 184 с.  
4. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2000.- 200с.  
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия.- М.: ИНФРА-М, 2002.- 336 с.